

PAU DURAN

Encabeza una candidatura totalmente opuesta al modelo de gestión actual

«El poder debe ser de los socios»

ANA MARÍA DÁVILA / Barcelona
Lidera una candidatura que como su nombre indica –Socis de l'Orfeó (SdO)– tiene como epicentro los intereses de la Associació Orfeó Català, a la que aspira devolver el control de esa gran infraestructura musical de la que sus socios son propietarios: el Palau de la Música Catalana. Y para ello, no duda en esgrimir un discurso particularmente agresivo y crítico con la gestión de la persona a la que ahora disputa el cargo, Marióna Carulla. Sin embargo, Pau Duran i Basté asegura que la suya no es una candidatura personalista y por ello, rechaza hacerse fotos para ilustrar esta entrevista. Tampoco quiere entrar en exponer en detalle su programa ya que, dice, «prefiero darlo a conocer a los socios primero».

Pregunta.– ¿Qué nos puede decir sobre las propuestas de la candidatura que usted encabeza?

Respuesta.– Nuestra propuesta tiene dos ejes, uno tiene que ver con cómo se decide y cómo se gestiona y el otro, con lo que se hace dentro de nuestra asociación. La mayoría de la gente sólo está preocupada por lo que se hace dentro de este edificio, que es nuestro patrimonio, mi patrimonio. Porque a diferencia de usted, yo estoy en mi club, del que soy socio, del que decido. Y soy copropietario del edificio que nos alberga, como también lo soy del Camp Nou, porque soy socio del Barça.

P.– Hablemos del primero. El centro de su crítica contra Carulla pasa por el actual modelo de gestión. Explíquese.

R.– El modelo de fundación se utiliza en los equipamientos públicos, pero no en las asociaciones privadas. Cuando el señor Bassat propuso que el Barça fuera gestionado por una fundación, se acabó su candidatura. Marióna Carulla dice que esta refundación se hace por exigencia de las administraciones y eso es falso. Yo he hablado con los partidos políticos y algunos de ellos no lo sabían. También es falso que sea por simplificar estructuras. ¿Por qué entonces los señores del RACC siguen con un modelo en el que hay una asociación, que tiene una fundación y un consorcio que es el Circuito de Montmeló? Y además tienen una agencia de viajes y una correduría de seguros. Y la señora Carulla, ¿por qué no unifica su grupo em-

presarial? La cuestión no es que existan empresas diferentes que persiguen objetivos diferentes, sino tener un empresario desleal que te robe.

P.– Ud. cree, entonces, que el modelo de fundación es contrario a los intereses del Orfeó Català.

R.– El contrato que firman Associació, Fundació y Consorci traspasa gratuitamente nuestro patrimonio a la Fundació. La Associació no recibe ninguna contrapartida económica, y el patrimonio se apunta en el balance de la empresa que lo recibe. Por eso el patrimonio de la Fundació ha pasado de 350.000 a 18 millones de

LA GESTION

«El modelo de fundación se utiliza en los equipamientos públicos, no en las asociaciones privadas»

LOS SOCIOS

«¿A quién no le gustaría ser propietario del Palau de la Música por una cuota de cinco euros al mes?»

EL FUTURO

«Veo una institución como el Círculo de Bellas Artes de Madrid o el Ateneo, con espacios exclusivos para los socios»

euros. El 60% de los ingresos proceden de taquillas, visitas y alquiler de sala. Es decir, rendimientos de nuestro patrimonio. ¿Y por qué los tiene que gestionar una fundación?

P.– ¿Qué propone entonces?

R.– Devolver a los socios el poder de decidir qué hacer con su dinero. ¿Por qué el alquiler de la sala o los tickets de visita se venden con el NIF de la Fundació? Nos dicen que es porque se obtienen ventajas fiscales. Mentira. Las subvenciones da igual quien las tenga. En el caso del mecenazgo, si fuera una asociación de interés público, las ventajas fiscales serían iguales. Lo que hace el Círculo Ecuéstre. Y cuando nos alquilan la sala, nadie se desgrava nada por hacerlo a una fundación



EFE

por aquí al año comprando una entrada? 350.000. Y ante esa cifra, ¿no le parece que 1.500, que es lo que tiene el Orfeó, son muy pocos? Si al responsable de fidelización de una empresa le dan la oportunidad de ofrecer a 300.000 señores que consumen satisfactoriamente un producto, un carnet de socio con unos descuentos del 15%, que son los actuales, yo creo que le sería fácil captar un 10%. Y eso son 35.000 socios nuevos, que aportarían 1.800.000 euros de ingreso, el equivalente a las aportaciones de mecenas o instituciones. Otro segmento importante son los abonados.

P.– Explíquese.

R.– ¿Es lógico que tengamos abonados que no sean socios del Orfeó? Nosotros ofreceremos a todos los socios un descuento de un 25% en los abonos de todos los ciclos propios. Eso puede significar un descuento de hasta 200 euros para algunos abonos, a cambio de una cuota anual de 60. ¿Cómo es que no estamos interesados? Ya sólo por el atractivo de las matemáticas que me dicen que por 60 euros me ahorro 200, ¿cuánta gente querría ser socio?

P.– ¿Qué lugar ocupan los coros en su proyecto?

R.– Son el segundo segmento. Para entendernos, los coros son una sección, de la misma manera que el Cercle [Centre] Excursionista de Catalunya tiene la sección de Excursiones o de Topografía, o el Real Club de Polo la de Polo. Aquí son los coros, porque son la más antigua, la original y sobre la cual se fundamenta la actividad de la asociación. Sin embargo, el presu-

puesto que se le asigna es del 5%, aunque la señora Carulla, con su excelente sentido del humor, no deje de decir que son la parte central de la actividad. Por tanto, nosotros hemos previsto un presupuesto significativamente diferente para ellos.

P.– ¿De cuánto?

R.– Eso no se lo puedo decir, pero se incrementaría muchísimo, mucho más que la señora Carulla, que si usted se fija, presenta un programa sin cifras absolutas, sólo porcentuales. Nosotros las mejoraremos, y mucho.

P.– ¿Y el Cor de Cambra?

R.– Lo primero que haremos será cambiarle el nombre, porque ya no será el Cor del Palau sino el Cor de Cambra de l'Orfeó Català. Esta formación tiene un presupuesto de medio millón de euros y contrato de media jornada. Nosotros les daremos contrato a jornada completa y dedicación prioritaria en el Palau, con actuaciones permanentes en el Palau para todos los públicos y para todos los socios.

P.– ¿Qué pasa con la actividad artística del Palau?

R.– La idea es mantenerla y mejorarla si es posible. Y aumentar, por supuesto, la actividad de los coros, con unas asignaciones presupuestarias y unos ciclos mucho más importantes. También tenemos propuestas clarísimas respecto otros coros, no sólo los del país, sino del mundo; respecto a la cultura catalana, que va mucho más allá de lo que se está haciendo; respecto a los programadores y los productores musicales y culturales.

P.– ¿Cree que su propuesta merecerá la confianza de los mecenas?

R.– Los mecenas buscan dos tipos de retorno: en imagen y en impactos. ¿Usted cree que un mecenas quiere anunciarse en una sala vacía por la que pasan 25 turistas tres minutos de entrada y tres de salida? ¿O preferirán hacerlo donde haya 25.000 socios que hacen vida social?

P.– Pero seguirá necesitando subvenciones públicas.

R.– El problema es que ocultan el origen y el destino de las subvenciones. Yo no puedo valorar un contenido que esconden, pero excepto que renunciemos a ellas, este edificio merece el mismo trato que La Pedrera.

P.– Si gana su candidatura, ¿cómo será el Palau del futuro?

R.– Será muy parecido al Ateneo o al Círculo de Bellas Artes de Madrid. Aquí hay 350.000 socios potenciales. Y nosotros tendríamos que estar en un espacio exclusivo para socios, porque tenemos la suerte de poder abrir esto al público. Los del Círculo Ecuéstre no reciben subvención porque no abren al público. Los del Club de Tennis Barcelona sí, porque un mes al año los socios se sacrifican y hacen el Godó. Por tanto, aquí habrá muchas actividades y espacios abiertos para que los socios y los cantaires se encuentren. Y para el público general, más oferta artística porque tendremos más dinero ya que tendremos mucha más base social.